بسم الله الرحمن الرحيم

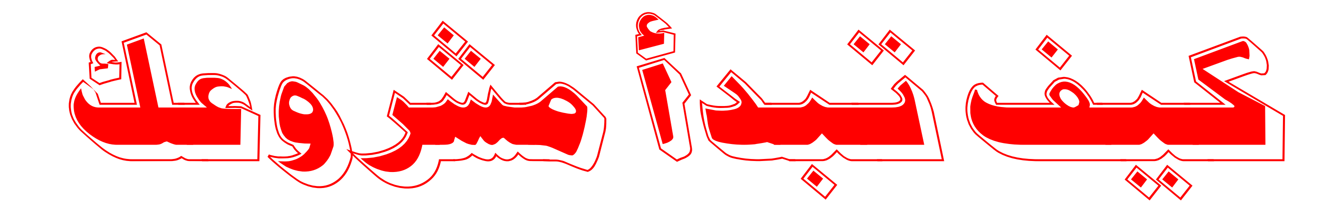
ولاية كسلا





وزارة المالية والاقتصاد والقوي العاملة

مركز التدريب المهني



كيف تبدأ مشروعك

المدرب المعتمد

ادريس ابراهيم ادريس

رئيس قسم الكهرباء العامة

الوحدة الاولي

Introduction المقدمة



اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ التخلص من مخاوف البدايات @ التعرف علي معني كلمة مشروع
محتويات الوحدة
@ تعريف المشروع @ النقاط الاساسية للمشروع

الوحدة الثانية

Idea of the project فكرة المشروع



اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ معرفة الفكرة الاستثمارية الناجحة @ تقييم الفكرة @ تحديد احتياجات المجتمع
محتويات الوحدة
@ تعريف الفكرة الاستثمارية @ قياس الفكرة

الوحدة الثالثة

بيئة المشروع Project environment

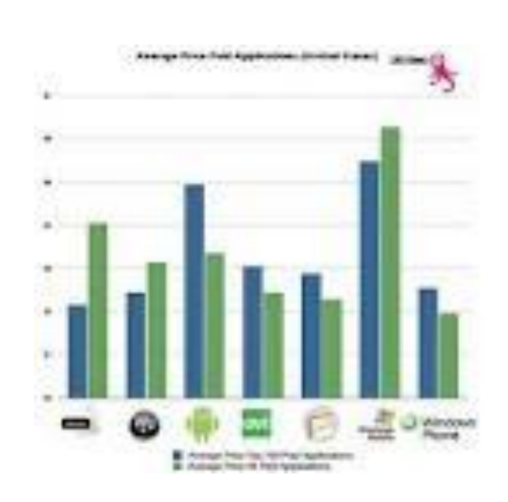




اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ معرفة البيئة السليمة للمشروع @ معرفة سمات وملكات المستثمر @ ترتيب النقاط حسب الاولويات
محتويات الوحدة
@ تعريف النقاط الاساسية اللبيئة الناجحه @ خصائص المشروع الصغير @ سمات وملكات المستثمر

الوحدة الرابعة

دراسة السوق Market study





اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ معرفة التسويق @ التعرف علي انواع العملاء (الزبائن) @ المقدرة علي تحديد الربح
محتويات الوحدة
@ اسباب اختيار منتجك او خدمتك @ عوامل التسويق الاربعة @ طبيعة العملاء ، تحديد سعر البيع

الوحدة الخامسة

The technical study الدراسة الفنية





اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ ادراك اهمية الامن والسلامة للمشروع @ كيفية تحديد الموقع المناسب للمشروع @ القدرة علي الادارة
محتويات الوحدة
@ التنظيم الداخلي للعملية الانتاجية @ الاجهزة والمعدات @ النقاط الاساسية لموقع المشروع @ السلامة المهنية

الوحدة السادسة

Financial study الدراسة المالية





اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ معرفة تفضيل السيولة @ تحديد العائد المقبول @ معرفة القيمة الزمنية للنقود @ كيفية حساب المخاطر
محتويات الوحدة
@ تفضيل السيولة ، العائد المقبول @ ملائمة العائد للمخاطر المتوقعة @ قياس المخاطر

الوحدة السابعه

نماذج لرجال اعمال Models for businessmen



الراجحي



ساندرز





ماكينة سنجر

اهداف الوحدة
بنهاية هذة الوحدة سيكون المشارك قادرا علي
@ معرفة نماذج حقيقيه لرجال اعمال من مشاريع صغيره
محتويات الوحدة
@ نموذج الشيخ صالح الراجحي @ نموذج الكولونيل ساندرز @ نموذج ماكينات سنجر للخياطة



Start Business Course

The most important courses before beginning projects

بسم الله الرحمن الرحيم

الوحدة الاولي

المقدمة Introduction



البدايات عادة ما تكون صعبة . و دائماً ما نتردد في بداية أي أمر في حياتنا، قد يكون هو الخوف من التغيير ، أو الخوف من الفشل ، أو الخوف من المشاكل و المصاعب التي قد نواجهها.

فيما يتعلق بمشروعك الناشئ ، فالعديد من الشباب لديهم من الأفكار و المخططات الكثير و بالتأكيد أنت أحدهم ، و لكن قد تكون البداية غير واضحة ، و قد يتردد السؤال الأزلي : هل أنا مستعد للبدء ؟ هل أنا في أفضل وضع مادي و معنوي و ذهني لكي أبدأ !

لذالك كان لابد من ايراد بعض التعريفات لكلمة مشروع التي لها العديد من التعريفات منها

@ المشروع هو مجموعة من البنود والاعمال التي يتم انجازها خلال فترة زمنية محددة بغرض تحقيق مجموعة من الاهداف

@ المشروع هو منظومة محددة الفترة (بداية ونهاية) تهدف الي تحقيق مهمة معينة من خلال مجموعة من المدخلات

(خامات ، معدات ، عمالة ، تمويل ، ...) والمخرجات (منتجات ، خدمات ، ...)

@ المشروع هو منظومة متكاملة الانشطة مرتبة بطريقة منطقية ولها اهداف يجب تحقيقها .

لايوجد فرق كبير بين هذة التعريفات . والتعريف الاخير هو التعريف البسيط والمختصر للمشروع .

لذا سوف نتناول خمسة نقاط اساسية لابد من تحقيقها للوصول لهذة الغاية ولبداية مشاريعنا .

الوحدة الثانية

اولا فكرة المشروع



تعتبر الفكرة هي الشرارة الاولي للمشروع وقد يكون لدي كل منا العديد من الافكار التي يمكن ان تؤدي في حالة دراستها جيدا الي مشروعات ناجحة . ولكي تصل الي فكرة ناجحة يجب ان تراجع ما يلي :

ماهي معارفك ،مهاراتك ،هواياتك ، اعمالك

فالمعارف هي الاصل للوقوف علي حقيقة الاشياء ومن خلالها يمكن تكوين اي فكرة او دراسة ناجحة وترتبط نسبة النجاح بنسبة المعرفة .

اما المهارات والهوايات فانة يمكن تحويل الهواية الي مشروع فمثلا اذا كان الانسان يهوي صيد الاسماك يمكن ان يفتح محلا لادوات الصيد . ويمكن ان يتحول حبك للحلوي الي حب لصناعتها وذلك لانك عندما تضع نفسك مكان العميل فانك تزيد من فرصة نجاحك كرجل اعمال .

ماهي السلع او الخدمات التي تعتقد ان البيئة المحيطة تحتاجها

بما ان المشروع هو خطوه مهمة لصاحبة لما سيجني من ارباح هو ايضا خدمة للمجتمع والمناطق ذلك لان صاحب المشروع يقوم بدراسة يحدد من خلالها حاجة المجتمع من منتج او خدمة ثم يقوم بتوفيرها للمنطقة او المجتمع وذلك حسب نوع المشروع من خلال الاتي :

١ -توفير منتج او خدمه يحتاج اليها الناس

٢ -تحقيق حلم او طموح تريده لمنطقتك او مجتمعك

هل لديك افكار لتطوير سلعة او خدمة متاحة

تطوير فكرة لخدمه او منتج قديم باسلوب جديد
ادخال تحسينات حسب الحوجه لمنتج او فكرة

هل هنالك تغيير في اتجاهات او رغبات افراد المجتمع المحيط بك

نسبة قبول المجتمع للتغيير هل هي متاحه .

هل توجد احتياجات غير متوفرة محليا (يسافر الناس اليها)

هل تتوفر لديك علاقات ببعض المنتجين والمستهلكين لمنتج ماء او موفرى الخدمات عموما والمستفيدين منها

كل هذة الاسئلة مهمة لتقييم الفكرة . ويكون التقييم في صورة كتابية تساعد علي توضيح المعلومات هل هي كافية لتوضيح هذة الفكرة ام لا

ويمكن القول ان الفكرة الاستثمارية هي وصف مختصر ومحدد يوضح لك الاتي :

- **ماهو** المنتج او الخدمة او السلعة التي ستستثمر فيها .
- **ومن** الذي ستبيع اليه منتجك / خدمتك / سلعتك .
- **كيف** ستبيع منتجك / خدمتك / سلعتك .
- **ما هي** الاحتياجات التي ستغطيها منتجاتك / خدماتك / سلعتك للزبائن .

الوحدة الثالثة

ثانيا بيئة المشروع :





بعد دراسة الفكرة جيدا يجب التعرف علي البيئة التي سيقام فيها المشروع وذلك بدراسة العوامل الاتية بالتفصيل .

- **اللوائح والقوانين**
- **التقنية والبنية الاساسية**
- **السوق المستهدف والطلب**
- **المنافسة**
- **الصناعات المدعمة والمتعلقة بالمشروع**

وقد تحتاج بعض هذة النقاط الي بحث ودراسة متأنية . وكلما كانت المعلومات دقيقة وتفصيلية كلمازادة فرصة نجاح المشروع

ايضا ترتيب الاولويات حسب الظرف والوقت هي من اهم الاشياء في انشاء بيئة سليمة للمشروع فلابد من معرفة اهم النقاط اولا ثم النقطه الاهم ومتي ابدا بها حتي استفيد من الاستقلال الامثل للوقت بصورة فعالة

خصائص المشروع الصغير

ايضا لانشاء بيئة سليمة لابد من معرفة خصائص المشروع الصغير وهي

١ -صغر حجم رأس المال اللازم لانشائة
٢ - عدد العاملين قليل (1 -- 5) غالبا
٣ - التداخل بين الملكية والادارة
٤ -يعتمد علي التكنلوجيا البسيطة والمتوسطة
٥ -يساعد في خلق فرص عمل برأس مال محدود
٦ -يمكن ان يكون التمويل ذاتي في اغلب الاحيان

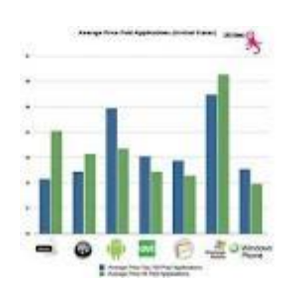
سمات وملكات المستثمر

١ -القدرة على تحمل المخاطرة ومعرفة كيفية حسابها.
٢ -القدرة على اتخاذ القرار.
٣ -التخطيط للأعمال و دراستها قبل الدخول فيها.
٤ -استخدام الوقت بكفاءة.
٥ -القدرة على قيادة الناس و توجيههم.
٦ -القدرة على الابتكار و الإبداع.
٧ -يعتمد على نفسه و يعتمد عليه الآخرون.
٨ -قدراته الصحية و البدنية تلائم طبيعة العمل.
٩ -الإصرار و المثابرة نحو بلوغ الهدف.
١٠ – النجاح لديه أهم من الثراء، فالنجاح يجلب الثراء.

الوحدة الرابعة

ثالثا دراسة السوق :





ماهو التسويق ؟

هو كل عمل تقوم به لتعرف من هم زبائنك وما هي احتياجاتهم وكيف تشبع رغباتهم مع حصولك علي الربح في نفس الوقت .

ولتحويل الحلم الي حقيقة يجب ان يكون هنالك مستهلكين للسلعة او مستفيدين من الخدمة . ومن المهم التعرف علي طبيعة العملاء وكيف يقومون باتخاذ قرار الشراء . او قبول الخدمة . وتسمي هذة العملية بدراسة جانب الطلب علي المنتج او الخدمة . ويكون الهدف منها معرفة من هم عملائي وماذا يريدون واين ومتي يقومون بالشراء وما هي الاسعار الملاءمة لهم .

كذلك التعامل الراقي معهم من ناحية (الاستقبال الجيد ، الصدق ، التهذيب ، الاستماع لهم) فلربما يشير اليك احدهم برأي او ملحوظه تعينك علي تقديم الافضل وتطوير العمل . والتعرف علي

- ☐ **عاداتهم الشرائية**
- ☐ **اسباب الشراء او قبول الخدمة (تلبية احتياجات ، تلبية رغبات ، اتباع عادات ،.)**
- ☐ **وصف العملاء المرتقبون**

(النوع ، السن ، السكن ، مستوي المعيشة ، المستوي ، التعليمي ، .)

- **اسباب اختيار منتجك او خدمتك (جودة ، معاملة ، سعر ، خدمات اضافية)**

فالسوق هو (عدد العملاء الذين يحتاجون للمنتج او الخدمة) وفية يحقق الربح وهو الفرق بين سعر التكلفه الكليه وسعر البيع

سعر البيع تكلفة الانتاج النفقات العامه الربح

ويحدد الربح بعناية مع الاخذ في الاعتبار العلاقة بين الطلب علي المنتج والعرض المتاح

هذة البيانات السابقة تساعدك في الوصول الي حجم المشترين او المستهلكين او ما يسمي بحجم الطلب علي المنتج او الخدمة التي تقدمها .
وتساعدك للوصول الي حجم السوق المستهدف للمنتج او الخدمة التي سوف تقوم بتوفيرها وكذلك الاتجاهات المستقبلية لهذا السوق وكذلك تساعد في تقدير حجم العرض وذلك لان هذا السوق ليس ملكا لك بل ان المنافسين يحتلون جزاء كبيرا من هذا السوق ولتقدير حجم العرض لابد من معرفة العاملين في تقديم نفس الخدمة او السلعة في نفس النطاق الجغرافي .
بل وايضا السلعة او الخدمة البديلة او المكملة . ويتم تقدير حجم طاقاتهم الانتاجية وحجم مبيعاتهم وتقديمهم للخدمات .
ومن هنا يتم ما يعرف بتقدير الفجوة وذلك يعني اننا اذا وجدنا ان حجم العرض من السلعة او الخدمة اكبر من حجم الطلب فان السوق يكون مشبعا وليس بحاجة لمنتجين جدد ومن الافضل صرف النظر عن هذة الفكرة .
اما اذا كان الطلب اكبر من العرض فيقال ان هنالك فجوة . وكلما كانت الفجوة كبيرة كلما كانت هنالك فرصة افضل لنجاح المشروع .

العوامل الاربعة للتسويق :

- **السلعه** ، وهي نوع السلعة او الخدمه التي تريد تقديمها الي زبائنك .
- **السعر** ، وهوالقيمة التي تريدها مقابل السلعه .
- **المكان**، كيف واين تريد ان تصل الي زبائنك .
- **الترويج** ، كيف تخبر زبائنك عن سلعتك او خدمتك لتجزبهم لشرائها .

الوحدة الخامسة

رابعا الدراسة الفنية :





وهي تعتمد علي تقييم الجوانب الاتية

/ ☐ الاهتمام بالامن والسلامة في مكان العمل

لخلق بيئه انتاجيه امنة لابد من الاهتمام بمكان العمل . ومكان العمل هو المكان الذي يتم فيه انتاج السلع او تقديم الخدمات او بيعها مثل

المطبخ ، ارضية المصنع ، المشغل ، المخبز ، ....

لابد من الاهتمام بسلامة العاملين والعملاء والمعدات والاجهزة وذلك بالاهتمام بالاضاءة ، التهوية ، مناولة المواد ، التخزين ، مراقبة المواد الخطرة ، توفير صندوق اسعافات اوليه ، توفير ادوات اطفاء

☐ الموقع

0 القرب من المواد الخام والعمالة والاسواق

0 مصادر الطاقة والمياه والصرف

0 الطرق والمواصلات

0 المنافسين

الارض والمباني

0 مدى اتاحتها والتكلفة

0 التعديلات المطلوبة والمرافق

التنظيم الداخلي للعملية الانتاجية

الادارة الفعالة لخطوط الانتاج وذلك من خلال متابعة العاملين حسب اوصافهم الوظيفية

الالات والمعدات والاجهزة

تطبيق اسس وقواعد السلامة والحماية لكل الاجهزة والمعدات

الاهتمام بالصيانة الدورية والوقائية (يوميه ، اسبوعية ، شهرية ، حسب ساعات العمل)

التكنولوجيا والجودة

الوحدة السادسة

خامسا الدراسة المالية :





وهي تتعلق بدراسة العناصر التالية

1/ هيكل التمويل

2/ قائمة الدخل

3/ تكاليف السلعة او الخدمة

4/ قائمة التدفقات النقدية

كما يعتمد تقسيم المشروعات علي ثلاثة مبادئ رئيسية وهي :

- تفضيل السيولة
- ملاءمة العائد المتوقع علي الاستثمار للمخاطرة المتوقعة
- القيمة الزمنية للنقود

تفضيل السيولة :

عند تقييم المشروعات فاننا نستخدم التدفقات النقدية للمشروع وليست الارباح المحاسبية ولتوضيح الفرق بينهما فان المشروع الذي تكون الوحدات المباعة منة خلال الشهر عشرة الاف جنية وتكاليف الانتاج سبعة الاف جنيه يكون ربحة المحاسبي ثلاثة الاف جنية. اما عند تقييم المشروع اقتصاديا فاننا نتساءل عن التوقيتات والظروف والمخاطر المتعلقة بدخول وخروج هذة النقود وليس مجرد الايرادات والنفقات . ومثال اخر لذلك وهو النفقات الاسثمارية او شراء المعدات والتجهيزات التي يتم انفاقها كلها عادة وقت الشراء (اذا لم تكن عن طريق التقسيط) الا ان معالجتها المحاسبية تكون عن طريق خصم الاهلاك علي فترات عمر المشروع .

ملاءمة العائد للمخاطرة المتوقعة :

ان المستثمر عادة يتميز بدرجة من تقبل المخاطر. الا انة ايضا لايقبل الا المخاطر المحسوبة وهي وجود علاقة بين كم المخاطرة وكم العائد المتوقع . وانة لن يقبل الدخول في مخاطرة اضافية الا اذا كان مقتنعا انها ستدر علية عائدا اكبر . واذا تساوي العائد المتوقع من مشروعين محتملين فان المستثمر سيفضل المشروع ذو المخاطرة الاقل .

القيمة الزمنية للنقود :

وهذا المبدأ يعني ان الجنية الذي اقبضة اليوم افضل من الجنية الذي استلمة في المستقبل . وذلك لان الجنية الذي اقبضة اليوم يمكن استثمارة مرة اخري (سواء في نفس المشروع او في غيرة او بايداعة في البنك) وبهذا تزيد قيمتة . وعند تقييم البدائل الاستثمارية فاننا نتعامل مع تدفقات نقدية تدخل او تخرج في توقيتات مخ تلفة ولهذا نحتاج الي تحديد القيمة المكافئة لهذة التدفقات اذا افترضنا انها دخلت او خرجت الان . وهو ما يعبر عنة بالقيم الحالية للتدفقات النقدية وبهذة الطريقة يمكن التعامل مع تدفقات نقدية تتدفق علي فترات مختلفة في المشروع الواحد . وكذلك المفاضلة بين مشروعات مختلفة ذات تدفقات نقدية مختلفة واعمار مختلفة .

@ قياس المخاطرة :

تم تعريف المخاطرة بانها مدي التذبذب في التدفقات النقدية المتوقعة . ويكون الاستثمار ذو التدفقات المنتظمة خاليا من المخاطرة . بينما يتضمن الاستثمار ذو التدفقات النقدية المتذبذبة قدرا من المخاطرة . ويتم قياس المخاطرة بمدي الانحراف المعياري للتدفقات المتوقعة وكلما ذادت قيمة الانحراف المعياري كلما كان المشروع معرضا لدرجة اكبر من المخاطر الناتجة عن التذبذب في ايراداتة المتوقعة .

@ العائد المقبول :

يمكن تعريف العائد المقبول بانة اقل عائد يمكن ان يجذب المستثمر في الدخول في مخاطرة الاستثمار في مشروع معين وهذا التعريف يتضمن تكلفة الفرصة البديلة التي يمكن تعريفها بانها عائد الاستثمار البديل في حالة عدم الدخول في مشروع .

- **ويكمن التعبير عن العائد المقبول بالمعادلة التالية :**

العائد المقبول للمشروع = العائد الخالي من المخاطرة + عائد المخاطرة للمشروع

الوحدة السابعة

نماذج لرجال اعمال



الشيخ صالح الراجحي في السعودية يقول :

أنني كنت اجلس في إحدى الساحات في الرياض قديما وأبسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جدا .

وعندما افتتح لأول مرة محل للصرافة عام 1366 ه الموافق 1944م انطلقت منه مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مالية

شركة مطاعم كنتاكي



مؤسس شركة مطاعم كنتاكي الكولونيل ساندرز بدأ وفي جيبه مبلغ مائة وخمس دولارات أمريكية فقط وكان عمره خمس وستون عاما واجتاح بمطاعمه العالم حيث وصل بدجاج كنتاكي إلى أكثر من (92) دولة في العالم. كيف ولدت هذه الفكرة؟

توفي والده وهو في السادسة من عمره وتحمل المسؤولية باكرا وكان عليه الاعتناء بإخوته الصغار فتعلم فن الطبخ باكرا عندما أصبح عمره 39 عاما افتتح محطة لخدمة السيارات في ولاية كنتاكي جاءته الفكرة عندما لم يجداحدهم مطعما جيد في المنطقة

فكر كثيرا ثم حول غرفة صغيرة خلف المحطة إلى مطعم صغير يقدم الدجاج المقلي اكتسب المطعم شهرة لا بأس بها فأغلق محطة الوقود وحولها إلى مطعم احتفظ فيه بالطابع المنزلي لطعامه ثم انخرط في دورة في فن إدارة المطاعم ليصبح مديرا. كان يبحث عن الطريقة الافضل للدجاج المقلي ومما ساعده اكتشاف طنجرة الضغط في ذلك الوقت ، وكان يبحث عن التطور حتى وجد خلطة من الأعشاب والتوابل اعتبرها الأفضل .

وصل عدد المطاعم إلى 600 سنة 1963 لذا قرر أن يبيع امتياز مطاعم كنتاكي إلى المليونير جاك ماسي مقابل مليون دولار وراتب شهري مدى الحياة 75000 دولار مقابل الاستشارات والدعاية .

في العام 1986 أصبحت مطاعم كنتاكي جزءا من شركة بيبسي كولا مقابل 840 مليون دولار . وفي العام 1995 بلغ عدد المطاعم 9000 مطعم وكان المطعم الذي يحمل هذا الرقم في شنغهاي في الصين .

ماكينات سنجر للخياطه



ماكينه تعمل يدويا





ماكينه تعمل بالارجل

النقلة الكبيرة لهذة الماكينات لم تكن عند تصنيعها فقط . بل عندما تم تعديلها ايضا .

يعتبر هذا مدخلا بديلا عن ابتكار افكار جديدة .

فمثلا ماكينات الخياطة سنجر لم تخترع بشكلها الحالي ولاكنها اضيفت اليها تطوير الحركة الميكانيكية بالارجل بدلا من اليد فاصبحت اضافة مزهلة .

اهم المراجع

1-Nahmias ,S–(1993).Production and Operations analysis

2- Russell, S.R, (1998). Operatio Managemen

3-VanHorne, J.C.(1992) Financial management and Policy .

فهرس الموضوعات

السيرة الذاتية

ادريس ابراهيم ادريس محمد

* الدبلوم التقني في تقنية الهندسة الكهربائية – كلية كسلا التقنية

* عضو الاتحاد المهني التخصصي للمهندسين التقنيين السودانيين

* عضو في اتحاد مدربي التنمية البشرية السوداني

* عضو دائم في عضوية مدربي مركز توب كوالتي للتدريب وتنمية الموارد البشرية-الخرطوم

* رئيس قسم الكهرباء العامة بمركز التدريب المهني - كسلا

* كورس في التطبيقات الكهربائية بمركز سياست في مدينة شاه علام – بماليزيا 2012م

* كورس في التطبيقات الكهربائيه بمركز جايكا في مدينة كيوشو – باليابان 2014م

* مدرب معتمد من مركز توب كوالتي للتدريب وتنمية الموارد البشرية - الخرطوم

* مدرب معتمد من الاكاديمية الكندية للتدريب والتطويرCATD — Canada

* مدرب معتمد من الاكاديمية الدولية لتنمية الموارد البشرية IAHRD – Canada

* مدرب معتمد من البورد العربي لتنمية الموارد البشريه

* مدرب في البرنامج الدولي SIYB التابع لمكتب العمل الدولي ILO

* حقيبة تدريبية معتمدة بعنوان (كيف تبدأ مشروعك)

* شهادة في دورة كيف تبدأ مشروعك من الامانة العامة للتدريب المهني بالتعاون مع الوكالة اليابانيه للتعاون الدولي (جايكا)

* مشارك في دورة تدريب المدربين في مجال التدريب المهني مع منظمة جايكا

* مشارك في ورشة لطريقة تطوير المناهج مع وكالة اليابانية للتعاون الدولي (جايكا)